お金をかけずに“ちょっとだけ”売上回復
魔法の「３スタンプカード」

１００人中１６人。

これって何の数字かわかります？

　これは皆様の店舗を「はじめて」ご利用したお客様が、

その後も「３回以上」ご利用していただける割合です。

　皆さんが、多大なコストをかけた広告やチラシで、新しいお客様を１００人集客しても、

そのうちの８４人のお客様は、よそのお店に逃げていってるって事なんです。

これじゃあ、いくら販促費をかけたって、売上が伸びないのはあたりまえですよね。

ならば、少し考え方を変えなければいけません！

「はじめて」利用したお客様に、なんとか「２回」「３回」と利用していただく戦略。

こういう戦略を並行して行っていく必要があります。

そこで、＠itが自信を持ってオススメする “３スタンプカード”の登場です。

このカードをお客様に配布することで、お客様が「２回」「３回」と利用しやすくなり、

さらに、顧客情報がどんどん集まってくるようになります。

実は、２回３回とご利用いただくためには、この顧客情報の活用が非常に重要なのです。

顧客情報を収集して、お客様に繰り返しご利用いただけるように、定期的にお手紙を出す。

　　－実はバブル崩壊後、繁盛店の多くが行っていることなのです。

しかし、どこの店舗でも、それがやりたくても出来ない！！　　－なぜか？

それは、「いかにして顧客情報を入手するか？」で行き詰ってしまうからです。

３スタンプカードはこの問題まで簡単に解決してくれます。

お客様を囲い込むための「最強」にして「格安」のツール！！

さあ、どんな魔法が隠されているのか？トクとご覧ください！！

これが「３スタンプカード」だ！！

①まず下の様な紙スタンプカードを用意します。重要なポイントは

「枠を３つにしておくこと」と
「１つ目の枠にスタンプを予め印刷しておくこと」です。

②ご飲食いただいたお客様には
「２つ目の枠」にスタンプを捺印してカードをお渡しします。

初めて利用したのに**「２つ目の枠」**にスタンプが押してあるわけですから、
お客様には**「なぜか、得をした！」**という心理が働きます。

さらに、お客様は**「次回で満点になる」**ということが一瞬でわかります。

これがお客様の心に**「次も利用しよう！」**という気持ちを導きます。
お帰りの際に、「良いイメージ」を残しておくというのは非常に重要なことです。

ここまでが、お客様を２回目のご利用に導く戦略です。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

これが「３スタンプカード」だ！！

③お客様「２回目」のご利用の際

お客様は**「今回で満点になる」ということでカードを提示されてきます。**
お店側は**「カードに名前・住所を記入頂いたうえで、**
引き替えに少額の割引券」をお渡しします。
このやり方で、**短期間で顧客情報が入手できます！！**

・努力して、割引を受け取った
・次回、割引券が使える

お客様

お客様には**「努力して、割引を受け取った」**という達成感と

「次回、割引券が使える」という心理が働きます。

また、お店側は「顧客情報」を入手することが出来ました。
３スタンプカードの本来の目的はここにあるのです。

この「顧客情報」を利用して、お客様には次回のご来店を促す為に
心のこもったお礼の手紙を３日以内に出しましょう。
これが、**「サンキューメール」**といわれるものです。

上記２つの心理と、お店から届く心のこもった「サンキューメール」。
これにより、お客様を３回目のご利用に導いていくのです。

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

しかし、「３スタンプカード」を、より効果的に活用するためには
徹底しなければならない**「２つの秘訣」**があります。

この「２つの秘訣」があってこそはじめて
「３スタンプカード」の価値があるのです！！

■□■□■□■□ ■□■□■□■□ ■□■□■□■□ ■□■□■□■□ ■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□

…残念ながら、無料で公開できる情報はここまでです。
ここから先の情報は、アット・イットのお客様だけへの**特別情報**になります。

「３スタンプカード」の真の目的は、お客様からの**「顧客情報収集」**です。
「枠を３つ」にしたり、「２つ目の枠にスタンプ」を押したりするのは、
「顧客情報」を早期に収集するためなのです！！
■■■１つ目の秘訣は、その**情報収集をより効果的にする秘訣！！**

また、３スタンプカードで、お客様を３回目のご利用までは導きました。
では、その後４回、５回とご利用していただくためにはどうするのか？
３スタンプカードを繰り返し行うという方法もありますが、
それだけではお客様に飽きられやすくなります。
■■■ ２つ目の秘訣は、**３スタンプカードをより魅力的にする秘訣！！**

この２つの秘訣を知らずに３スタンプカードを作成しても、あまり効果はないのです。
逆に２つの秘訣を徹底する事は、必ずや皆様の店舗に変化をもたらすことでしょう！！

■□■□■□■□ ■□■□■□■□ ■□■□■□■□ ■□■□■□■□ ■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□

現在、次ページの申込書で「３スタンプ・カード」を注文いただくと、
「３スタンプ・カードの取扱説明書」が同梱されてきます。
これをご覧いただければ、この**「２つの秘訣」**が詳細にご理解いただけます。

さらには、皆様からのお問い合わせが一番多い「サンキューメール」の作成について。
その**「サンキューメール」のサンプルも期間限定で同梱**しています。

さあ、いますぐ次ページのお申し込み用紙にて、お申し込みください！！

次のﾍﾟｰｼﾞへ→

アット・イット御中　3スタンプカード　お申し込み用紙

フリーFAX
0120-10-7700

3スタンプカードの料金表

◆一般料金（消費税・配送料が別途必要です）
※ランクアップカード・サービスチケットなども作成できます。

枚数	単価	料金
500枚	@14円	7,000円
1,000枚	@12円	12,000円
2,000枚	@10円	20,000円
4,000枚	@ 9円	36,000円
6,000枚	@ 8円	48,000円
8,000枚	@ 7円	56,000円

【注意事項（必ずお読み下さい）】

※各カードの最小発注ロットは、500枚となります。（５０枚、１００枚単位等でのご注文は出来ません。）

※初回のみデザイン料および初期管理費用代10,000円が必要です。（追加デザインは1種類につき3,000円です。）

（例）3スタンプカード500枚＋シルバーカード500枚＋ゴールドカード500枚＋プラチナカード500枚の合計2,000枚の場合

印刷料金2万円（2,000枚料金適用）＋デザイン料1万円＋3,000円＋3,000円＋3,000円＝39,000円（送料・消費税別途）
（3スタンプ）　（シルバー）　（ゴールド）　（プラチナ）

※お支払いは代金引換（または先振り込み）でお願いいたします。（代引き手数料は当社にて負担させていただきます。）

※万が一印刷をされない場合でも、初回デザイン提出後3ヶ月経過した場合にはデザイン費用をご請求させていただきます。

※カードデザインの修正は大小含め2回までです。（3回目の修正から １回1,000円～ が必要です。） ただし、増刷時の簡単な修正（文字の変更程度）は無料で行わせていただきます。

※アットイットが作成したデザインおよび「3スタンプカード」ノウハウの一部（または全部）を、ご自分や他印刷会社様で印刷することを堅く禁止いたします。

※カードデザインに使用する為にお送りいただく貴店のロゴや販促物に関する著作権はデザイナー様がお持ちであり、一般的には貴店の物ではありません。当社にお送りいただく前に必ず作成者様にご確認下さい。当社にお送りいただく貴店のデザイン物については、すべて確認済みという前提で作業を進めて参ります。著作権物使用の責任は全て貴店にあるものと致します。

上記注意事項を承諾の上、下記の枚数で３スタンプカードの作成を申し込む

□500枚　□1,000枚　□2,000枚　□4,000枚　□6,000枚　□8,000枚

□枚数は電話で相談して決める

貴社（店）名		
住　　所	〒	
ご連絡先	ＴＥＬ：　　　　ＦＡＸ：	印
ご担当者名		

フリーFAX 0120-10-7700

（ＰＤＦ版）